

## Tilburg University

### "Jan Salie is niet dood; hij leeft"

Beugelsdijk, S.

*Published in:*  
Maandschrift Economie

*Publication date:*  
2002

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

*Citation for published version (APA):*

Beugelsdijk, S. (2002). "Jan Salie is niet dood; hij leeft": Een studie naar ondernemerschap in het algemeen en in Nederland in het bijzonder. *Maandschrift Economie*, 66(5), 350-365.

#### General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

#### Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

# “Jan Salie is niet dood; hij leeft”

## Een studie naar ondernemerschap in het algemeen en in Nederland in het bijzonder

SJOERD BEUGELSDIJK\*

### 1 Inleiding

*“Welk doffe oogen! Welk een meelgezig! Welk eene houding van slierislarie. Hij [Jan Salie], de patroon aller slaapmutsen, aller soepjurken, aller sloffen te onzent!”*

Met deze woorden beschrijft E.J. Potgieter in het verhaal ‘Jan, Jannetje en hun jongste kind’ het gebrek aan ondernemersgeest in het Nederland van 1841. Potgieter achtte Jan Salie typerend voor de nieuwe generatie Hollandse zakenlieden.

Meer dan 150 jaar later schrijft het Ministerie van Economische Zaken in een notitie: ‘Nederland herwint zijn ondernemersgeest. Ondernemen in de zin van risico nemen, iets nieuws bedenken, uitvoeren en op de markt brengen is in. Het ondernemerschap staat volop in de belangstelling en krijgt in brede kring waardering en erkenning’ (1999, p. 1).

In 150 jaar kan er veel veranderen, zo lijkt het. Maar ondanks de constatering van het Ministerie van Economische Zaken dat de ondernemersgeest weer terrein wint, blijft het aantal ondernemers als percentage van de beroepsbevolking in Nederland achter bij het gemiddelde van de Europese Unie en bij landen als het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten en Nieuw-Zeeland (Ministerie van EZ, 1999). Ook meer recent onderzoek van het Economisch Instituut voor het Midden – en Klein bedrijf (EIM, 2002) geeft aan dat Nederland ondanks enkele verbeteringen achterblijft in vergelijking met een aantal andere landen. Baljé en Verdonkschot (1998) tonen tevens aan dat het animo onder Nederlandse studenten om een eigen bedrijf te beginnen gering is, zeker in vergelijking met de Verenigde Staten.

Tegelijkertijd wordt ondernemerschap in toenemende mate gezien als een belangrijke factor voor het vergroten van het vernieuwingsvermogen van de economie (Blanchflower e.a., 2001, Robbins e.a., 2000). Ook organisaties als de EU en de

\* Universiteit van Tilburg (UvT), Economische Faculteit, Warandelaan 2, Postbus 90153, 5000 LE Tilburg. Dit artikel is een uitbreiding en bewerking van een lopend project naar de persoonlijkheidskarakteristieken van ondernemers dat samen met Niels Noorderhaven (UvT) uitgevoerd wordt. De auteur bedankt Ton van Schaik (UvT), Arjen Slangen (UvT) en Gert-Jan Hospers (UT) voor nuttig commentaar.

OECD (2000) zien het stimuleren van ondernemerschap als een belangrijk instrument om de economische groei en welvaart te ondersteunen. De vraag aan Nederlandse beleidsmakers is hoe ondernemerschap kan worden bevorderd. Echter, de mate van ondernemerschap in een land is van vele factoren afhankelijk en eenvoudige beleidsoplossingen zijn er niet. Zoals het EIM schrijft bepalen technologische ontwikkelingen, consumentengedrag en markstructuren de kansen voor ondernemers. Maar ook zaken als wet- en regelgeving rond bedrijfsoprichtingen, beschikbaarheid van startkapitaal, financiële prikkels in de arbeidsmarkt, sociale zekerheid en een nationale cultuur van ondernemerschap zijn van belang. Kortom, een reeks van factoren is van belang bij de verklaring van internationale verschillen in de mate van ondernemerschap.

In dit artikel staat het cultuur-aspect van ondernemerschap centraal. We richten ons op de vraag in welke opzichten ondernemers een afwijkend waardepatroon hebben ten opzichte van niet-ondernemers. Onderzoek naar de kenmerken van ondernemers is lang bekritiseerd vanwege het gebrek aan empirisch bewijs dat ondernemers psychologisch anders zouden zijn dan de rest van de bevolking (Mueller en Thomas, 2000). Het doel van dit artikel is gericht op het vinden van dit empirisch bewijs. Vervolgens gebruiken we deze inzichten om de Nederlandse ondernemersgeest te vergelijken in internationaal perspectief.

Om dit doel te bereiken gaan we in verschillende stappen te werk. In de eerste plaats analyseren we 888 ondernemers in verschillende landen en vergelijken we het waardepatroon van deze ondernemers met de rest van de bevolking. De dataset die we gebruiken is de European Values Survey (EVS) uit 1990. We vergelijken de ondernemers met twee referentiegroepen; de rest van bevolking en loontrekkers. Uit onze analyse komen 5 onderscheidende kenmerken. Met behulp van factoranalyse analyse zetten we deze 5 kenmerken in één factor om.

De positie van Nederland in de internationale context staat centraal in het tweede gedeelte van het artikel. Voortbouwend op de kenmerken van ondernemers bepalen we landenscores. Op deze manier kunnen we voor elk land de score van de bevolking op ondernemersgeest bepalen.

In de volgende paragraaf beschouwen we beknopt de literatuur naar de persoonlijkheidskarakteristieken van ondernemers. Vervolgens bespreken we de data en methode die we gebruiken om de onderscheidende kenmerken van ondernemers te vinden. Daarna bespreken we de resultaten van de persoonlijkheidsvergelijking en vergelijken we de Nederlandse ondernemersgeest met een aantal andere landen. We sluiten af met conclusies en een aantal beleidsaanbevelingen.

## 2 Persoonlijkheidskarakteristieken van ondernemers

Onderzoekers naar de persoonlijkheidskenmerken van ondernemers grijpen vaak terug naar het werk van Joseph Schumpeter (1934). Volgens Schumpeter zijn ondernemers

anders dan anderen. Schumpeter verklaart het fenomeen ondernemerschap vanuit psychologische factoren (Van Praag, 1997). Zo beschrijft hij de droom en wens van ondernemers om een eigen koninkrijk te stichten om zo sociale waardering op te bouwen. Daarnaast bespreekt Schumpeter de wens om te strijden, te creëren, te slagen om te slagen, niet om de vruchten van het succes. In de loop der jaren zijn verschillende studies naar kenmerken van ondernemers verricht. Een bekende studie betreft die van McClland uit 1961. Hij heeft aangetoond dat ondernemend gedrag kan worden geassocieerd met persoonlijkheidskarakteristieken als prestatiedrang, een bepaalde mate van risico-zoekend gedrag, een voorkeur voor nieuwe activiteiten, en het accepteren van persoonlijke verantwoordelijkheid voor succes of falen.

Ook heden ten dage worden nog studies naar het waardepatroon van ondernemers verricht. Zo bestudeert Brandstätter (1997) ondernemers in Oostenrijk en vergelijkt hij deze met de rest van de bevolking. In navolging van McClland vindt ook hij risicozoekend gedrag als een onderscheidend kenmerk van ondernemers. Een vergelijking tussen managers en ondernemers geeft aan dat ondernemers een hogere prestatiedrang hebben (Fagenson, 1993).

In een overzichtswerk dat reeds dateert uit 1982 noemt Brockhaus drie factoren die in het merendeel van de onderzoeken naar kenmerken van ondernemers naar voren komen (zie bijvoorbeeld ook Thomas en Mueller, 2000 en Stewart e.a., 1998). Dat zijn respectievelijk, de wil om te presteren ('need for achievement'), een interne 'locus of control' en een risico-zoekende houding. De eerste factor, 'need for achievement' slaat terug op de studie van McClland (1961). De tweede factor, locus of control' is gebaseerd op een studie van Rotter (1966). 'Locus of control' refereert aan de perceptie van een individu dat een bepaalde gebeurtenis binnen of buiten iemands persoonlijke invloedssfeer ligt. Een interne 'locus of control' impliceert dat iemand van mening is dat hij of zij door persoonlijke inzet en capaciteiten de uitkomst van bepaalde gebeurtenissen kan beïnvloeden. Een externe 'locus of control' betekent dat een individu een bepaalde uitkomst toeschrijft aan geluk of toeval, dat wil zeggen aan zaken waar hij of zij geen invloed op heeft. Het is duidelijk dat ondernemers naar verhouding een meer interne locus of control hebben. Door eigen inzet en actie is de uitkomst van een bepaald proces te beïnvloeden, of anders gezegd, je bent zelf verantwoordelijk voor je daden. Het derde kenmerk dat Brockhaus (1982) onderscheidt - risico-zoekend gedrag - hangt nauw samen met innovativiteit (Mueller en Thomas, 2000). Laatstgenoemde auteurs geven aan dat er sterke indicaties zijn dat ondernemers innovatiever zijn dan niet-ondernemers. Kortom, wil om te presteren, interne 'locus of control' en een voorkeur voor innovatie zijn de klassieke thema's in het onderzoek naar het waardepatroon van ondernemers. Uit het artikel van Mueller en Thomas (2000) blijkt dat soortgelijke karakteristieken komen bovendrijven als die Brockhaus reeds in 1982 beschreef.

Om bovengenoemde constructen te operationaliseren gebruiken we de European Values Survey (EVS). Dit betreft een grootschalig onderzoek dat is gestart in de

*"Jan Salie is niet dood; hij leeft"*

jaren '70 en dat beoogt het waardepatroon van Europeanen in kaart te brengen. Vanwege de beschikbaarheid van data gebruiken we gegevens die betrekking hebben op 1990.

### 3 Data en methode

Ondernemerschap is een breed en ruim gedefinieerd begrip en het meten van ondernemerschap is complex (OECD, 1998). In de literatuur zijn er meerdere methoden om ondernemerschap te meten. In de eerste plaats wordt het geoperationaliseerd als iemand die zelfstandig is ('self-employment'), dat wil zeggen eigenaar is van een onderneming. Door ondernemerschap op deze manier te meten is het een geschikte methode om het aantal ondernemers op een bepaald moment in de tijd te meten en te vergelijken met bijvoorbeeld het aantal ondernemers in andere landen. Om het dynamische aspect van ondernemerschap te meten wordt veelal de 'start-up' ratio gemeten. Regelmatig wordt ook het begrip 'turbulence rate' gebruikt om het netto-effect van toe- en uittrekders te meten. Omdat de meeste studies van cross-sectie aard zijn, wordt ondernemerschap veelal gemeten door het aantal zelfstandigen te tellen. Ook in onze studie wordt ondernemerschap gemeten met behulp van het aantal zelfstandigen. EVS biedt de mogelijkheid te achterhalen of iemand 'self-employed' is of niet<sup>1</sup>. Vervolgens relateren we een aantal potentieel relevante kenmerken van ondernemers aan twee referentie groepen. In het eerste model vergelijken we ondernemers met loontrekkers. In het tweede model vergelijken we ondernemers met de rest van de bevolking, dat wil zeggen loontrekkers, studenten, huisvrouwen, bejaarden, etc. We schatten dus twee regressie modellen.

Om ondernemers te onderscheiden van loontrekkers en de rest van de bevolking hebben we op basis van de literatuur een aantal vragen uit EVS geselecteerd<sup>2</sup>. Deze vragen hebben onder andere te maken met redenen voor persoonlijk succes en falen, de houding ten aanzien van toekomstige ontwikkelingen in de samenleving, de afweging tussen vrijheid en gelijkheid, de verantwoordelijkheid van de staat en het individu, en de attitude ten aanzien van concurrentie.

In de EVS enquête is respondenten gevraagd te reageren op een aantal stellingen waarom mensen hulpbehoevend zouden zijn. Deze vraag is gerelateerd aan het eerder besproken theoretische construct 'locus of control'. Er zijn vier mogelijke antwoorden, op welke de respondent gevraagd wordt zijn of haar mening te geven. De stelling luidt dat bepaalde mensen hulpbehoevend zouden zijn omdat a) ze pech hebben, b) ze lui zijn en gebrek aan daadkracht hebben, c) er onrecht is in de samenleving en d) het een onderdeel is van de vooruitgang. We hebben de antwoord-

- 1 In de rest van het artikel geldt dat waar we spreken van ondernemerschap hierbij gedacht wordt aan zelfstandig ondernemerschap. Dit om verwarring te voorkomen met ondernemerschap binnen bedrijven, zoals managers die ondernemend van karakter zijn.
- 2 Voor een volledig overzicht van de vragen verwijzen we naar <http://evs.uvt.nl>

den in dummies omgezet, waarbij een 1 aangeeft dat de desbetreffende reden als belangrijk wordt ervaren. We verwachten dat de tweede reden, die refereert aan individuele verantwoordelijkheid positief samenhangt met ondernemerschap. We verwachten negatieve correlaties met ondernemerschap en de andere drie redenen, aangezien deze laatste verwijzen naar externe factoren.

Daarnaast is respondenten gevraagd welke waarden ze van belang achten om over te dragen aan hun kinderen. Gebaseerd op het theoretische construct van voorkeur voor innovativiteit hebben we waarden uitgezocht als onafhankelijkheid, fantasie, en gehoorzaamheid. Verder hebben we hard werken, en doorzettingsvermogen geselecteerd als indicatoren voor wil om te presteren ('achievement motivation'). Tenslotte hebben we ook spaarzaamheid opgenomen. We verwachten dat alle bovengenoemde waarden behalve gehoorzaamheid positief samenhangen met ondernemerschap.

Een andere vraag binnen EVS maakt het mogelijk de mening van respondenten te achterhalen met betrekking tot veranderingen in de nabije toekomst. We hebben twee stellingen geselecteerd omdat we vermoeden dat ze in relatie staan met ondernemerschapsattitude. Als indicator voor innovatief gedrag hebben we 'meer nadruk op de ontwikkeling van technologie' geselecteerd. Voor 'locus of control' hebben we de stelling dat er meer nadruk moet komen op de ontwikkeling van het individu opgenomen.

Een soortgelijke vraag betreft de voorkeur voor vrijheid respectievelijk gelijkheid. Een voorkeur voor vrijheid kunnen we zien als een indicator voor innovatief gedrag. Het verkiezen van vrijheid boven gelijkheid suggereert een interesse in 'sleut doorbrekend' gedrag. We hebben een dummy geconstrueerd indien vrijheid wordt verkozen boven gelijkheid. Vervolgens hebben we een aantal stellingen uit EVS geselecteerd die de attitude van de respondent ten aanzien van een aantal algemene sociale zaken weergeeft. De respondent kan op een 10-punts schaal aangeven hoe hij of zij denkt over bepaalde zaken. Het gaat daarbij om de volgende stellingen:

- |  |        |  |
|--|--------|--|
| 1. inkomens zouden meer gelijk moeten zijn   | versus | Er moeten meer prikkels zijn voor individuele inzet                                |
| 2. Privé bezit van bedrijven moet worden bevorderd   | versus | Overheidsbemoeienis met bedrijven moet toenemen                                    |
| 3. Individuen zouden meer verantwoording moeten nemen voor hun eigen welbevinden                               | versus | De staat moet meer verantwoordelijkheid op zich nemen bij de zorg voor mensen      |
| 4. Mensen die werkloos raken moeten elke baan accepteren die ze wordt aangeboden of ze verliezen hun uitkering | versus | Mensen die werkloos raken hebben het recht een baan te weigeren die ze niet willen |

"Jan Salie is niet dood; hij leeft"

- |   |        |   |
|---|--------|---|
| 5. Concurrentie is goed. Het stimuleert mensen hard te werken en nieuwe ideeën te ontwikkelen | versus | Concurrentie is schadelijk. Het brengt het slechtste in mensen naar boven                   |
| 6. Op lange termijn levert hard werken een beter leven op                                     | versus | Hard werken brengt gewoonlijk geen succes. Het is eerder een kwestie van geluk en contacten |

### Controle variabelen

Tenslotte corrigeren we in onze analyses voor een aantal ongewenste effecten die de resultaten kunnen vertekenen. Daartoe nemen we een aantal controle variabelen op. In de eerste plaats corrigeren we voor welvaart door het Bruto Nationaal Product (BNP) per hoofd van de bevolking op te nemen. Data van BNP komen van de Penn World Tables 5.6. We corrigeren voor welvaart omdat landen met een hoog BNP per capita normaliter een lager aandeel van de landbouwsector hebben en dus een lager aantal zelfstandigen (Chenery, 1960). Ook neemt bij toenemende welvaart het aantal 'mom and dad shops' af. Verder controleren we voor een aantal individuele kenmerken zoals geslacht, leeftijd, inkomen en sociaal-economische status. Het valt immers te verwachten dat deze kenmerken de mening van de respondent ten aanzien van de hierboven beschreven zaken beïnvloeden.

Wat betreft geslacht nemen we vrouwen als referentiegroep. Het percentage vrouwelijke zelfstandigen is over het algemeen lager dan dat van mannen (OECD, 1998). Dit lage aandeel van vrouwen heeft verschillende oorzaken (zie Verheul e.a., 2001). Een belangrijke factor in dit verband is de combinatie van huishoudelijke en familie verantwoordelijkheden. We verwachten al met al dus een positief verband tussen mannelijk geslacht en ondernemerschap. Inkomen is slechts gemeten op indirecte wijze. Vanwege privacy redenen is inkomen slechts bekend op een schaal van 1-10 wat ruimte voor subjectieve waarneming laat. Ondanks deze beperking en bij gebrek aan beter hebben we deze inkomensmaatstaf opgenomen in onze analyse. Leeftijd is gemeten in jaren. Voor leeftijd verwachten we een parabolisch verband met ondernemerschap, omdat jonge en oude mensen naar verwachting geen zelfstandige zijn. In andere studies is een soortgelijk effect gesuggereerd (Evans en Leighton, 1989, Story, 1994, Cowling en Taylor, 2001). Uit onderzoek van Colombo en Delmastro (2001) blijkt dat ondernemers een bedrijf starten als ze tussen 30 en 40 jaar oud zijn. Enerzijds nemen risico-aversie en de kosten van het verlaten van een baan toe met de jaren, anderzijds ontbreekt het jonge mensen vaak aan ervaring en relaties. Aangezien onze data ons niet de mogelijkheid bieden om te testen wanneer ondernemers zijn begonnen, kunnen we de gemiddelde 'start-leeftijd' niet meenemen in de analyse. Desondanks gaan we uit van een parabolisch effect van leeftijd op ondernemerschap.

We controleren bovendien voor de opleiding van de respondent. Alhoewel we niet beschikken over een directe scholingsmaatstaf, bevat EVS informatie over de sociaal-economische status van respondenten. De respondenten worden onderverdeeld in 4 groepen, 'upper and upper-middle class', 'middle class' (niet-handwerkers), 'skilled or semi-skilled manual workers' (geschoolde handwerkers) en 'unskilled manual workers' (ongeschoolde handwerkers).

Om naast het corrigeren voor welvaart ook voor andere landspecifieke effecten te controleren hebben we landendummies opgenomen. Er zijn verschillende land-specifieke effecten die de mate van ondernemersschap beïnvloeden, met name in de institutionele sfeer. Colombo en Delmastro (2001) vinden bijvoorbeeld dat er een negatief effect op ondernemerschap uitgaat van het onderwijssysteem in Italië. Maar ook de nationale faillissementswetgeving is een belangrijke factor (Golodner, 2001). De methode die we gebruiken om de relatie tussen persoonlijkheidskenmerken en ondernemerschap te analyseren is een regressie analyse. Om precies te zijn, gebruiken we een logit-regressie. We schatten twee modellen. In het eerste model vergelijken we ondernemers met de rest van de bevolking. Het aantal observaties is 14.846 waarvan 888 mensen ondernemer zijn (6%). In het tweede model gebruiken we de loontrekkers als referentiegroep. Het aantal waarnemingen betreft hier 8.332 met wederom 888 ondernemers (10.6%).

#### 4 Resultaten

Onze bevindingen zijn samengevat in tabel 1. De resultaten zijn goed te interpreteren. Indien een variabele statistisch significant is, impliceert dit dat ondernemers significant van de referentiegroep (respectievelijk de algemene bevolking of de loontrekkers) verschillen. In het geval dat een variabele significant positief (negatief) is, betekent dit dat ondernemers hoger (lager) scoren op de desbetreffende variabele.

Uit tabel 1 is op te maken dat ondernemers zich zowel van de algemene bevolking als de loontrekkers onderscheiden door hun grotere voorkeur voor prikkels voor individuele prestaties. Daarnaast vinden ondernemers dat de staat niet meer verantwoording op zich moet nemen en dat het privé bezit van bedrijven moet worden aangemoedigd. Bovendien zijn ondernemers van mening dat werklozen niet het recht hebben een baan te weigeren en dat succes niet een kwestie van geluk en relaties is, maar van hard werken. Al deze verschillen tussen ondernemers enerzijds en de rest van de bevolking en loontrekkers anderzijds passen in het beeld van de ondernemer als iemand die waarde hecht aan individuele vrijheid en verantwoordelijkheid. Verder valt op dat indien we ondernemers met de rest van de bevolking vergelijken ondernemers ten aanzien van het opvoeden van kinderen 'hard werken' als belangrijke waarde willen meegeven. Indien we ondernemers echter vergelijken met loontrekkers is dit verschil niet meer significant. Dit niet-significante resultaat bij de vergelijking met loontrekkers suggereert dat deze variabele geen onderschei-



"Jan Salie is niet dood; hij leeft"

TABEL 1 Persoonlijkheidskarakteristieken van ondernemers

|   | Model 1<br>'Self-employed'<br>versus algemene<br>bevolking | Model 2<br>'Self-employed'<br>versus loon-<br>en salaristrekken |
|---|--|---|
| Mensen zijn hulpbehoevend .....   |  |   |
| Omdat ze pech hebben  | -0.23 (-1.22)  | -0.22 (1.10)  |
| Omdat ze lui zijn en gebrek aan wilskracht hebben                         | 0.13 (0.73)  | 0.12 (0.69)   |
| Vanwege onrechtvaardigheid in onze samenleving                            | -0.12 (-0.70)  | -0.11 (0.59)  |
| Omdat het een onderdeel is van de vooruitgang                             | -0.15 (-0.82)  | -0.16 (0.84)  |
| Belangrijke zaken om kinderen aan te leren zijn....                       |  |   |
| <i>Onafhankelijkheid</i>  | -0.03 (-0.37)  | -0.05 (0.63)  |
| <i>Hard werken</i>  | 0.17 (2.03)**  | 0.10 (1.18)   |
| <i>Fantasie</i>   | 0.85 (1.01)  | 0.11 (1.24)   |
| <i>Spaarzaamheid</i>  | -0.006 (-0.07)   | 0.04 (0.45)   |
| <i>Vastberadenheid</i>  | -0.05 (-0.63)  | -0.025 (0.30)   |
| <i>Gehoorzaamheid</i>   | -0.12 (-1.46)  | -0.11 (1.24)  |
| Waardering van toekomstige ontwikkelingen ....                            |  |   |
| Meer nadruk op de ontwikkeling van technologie                            | 0.05 (0.63)  | 0.05 (0.60)   |
| Meer nadruk op de ontwikkeling van het individu                           | -0.073 (-0.69)   | -0.16 (1.53)  |
| Vrijheid is belangrijker dan gelijkheid                                   | 0.12 (1.58)  | 0.089 (1.16)  |
| Houding ten aanzien van een aantal algemene sociale zaken....             |  |   |
| Er moeten meer prikkels komen voor individuele prestaties                 | 0.02 (3.34)***   | 0.02 (3.05)**   |
| Overheidsbemoediging met bedrijven moet toenemen                          | -0.02 (1.88)*  | 0.029 (2.03)**  |
| De overheid moet meer verantwoordelijkheid nemen                          | -0.03 (2.36)**   | -0.029 (2.03)**   |
| Werklozen hebben het recht een baan te weigeren                           | -0.03 (2.50)**   | -0.027 (1.91)*  |
| Concurrentie is schadelijk. Het brengt het slechtste in mensen naar boven | 0.007 (1.07)   | 0.005 (0.75)  |
| Succes is een kwestie van geluk en contacten                              | -0.04 (2.85)***  | -0.04 (3.02)***   |
| Controle variabelen   |  |   |
| GDP per capita 1990   | -0.1 (8.79)***   | -0.1 (8.84)***  |
| Leeftijd  | 0.18 (11.28)***  | 0.027 (1.55)  |
| Leeftijd (kwadratische term)  | -0.002 (11.25)***  | 0.00005 (0.25)  |
| Sexe  | 0.71 (9.30)***   | 0.25 (3.15)***  |
| Inkomen   | 0.03 (1.74)*   | -0.03 (1.79)*   |
| Sociaal-economische status  | -0.096 (2.73)***   | -0.028 (0.81)   |
| N   | 14846  | 8332  |
| Chi <sup>2</sup>  | 658.02   | 512.28  |
| Log Likelihood  | -3032.95   | -2570.89  |

De afhankelijke variabele is 1 als respondent self-employed is. De referentie groep in model 1 is de algemene bevolking, en in model 2 zijn dat de loon- en salaristrekken. T-waarden staan tussen haakjes. \*\*\* = significant op 1%, \*\* = significant op 5%, \* = significant op 10%. GDP per capita in 1000 USD. Landendummies zijn niet weergegeven. Schattingsprocedure is logit in STATA. Voor de exacte formulering van de vragen zie <http://evs.kub.nl>

dend kenmerk is tussen ondernemers en loontrekkers. Met andere woorden, onze resultaten suggereren dat 'hard werken' als opvoedkundige waarde niet zozeer met ondernemerschap te maken heeft, maar veel eer met het hebben van een baan, ofwel als loontrekker, ofwel als zelfstandige ondernemer.

Zoals verwacht is de relatie tussen BNP per capita en ondernemerschap negatief. Het verwachte parabolische effect tussen leeftijd en ondernemerschap geldt wel indien we ondernemers vergelijken met de rest van de bevolking (model 1), maar niet indien we deze groep vergelijken met loontrekkers (model 2). Het verschil tussen deze twee groepen met betrekking tot leeftijd kunnen we verklaren uit het feit dat ondernemers hun bedrijf naar alle waarschijnlijkheid verkopen als ze een bepaalde leeftijd hebben bereikt en met pensioen gaan. In model 1 vergelijken we ondernemers met de gehele bevolking inclusief bejaarden en gepensioneerden, terwijl in model 2 de referentiegroep bestaat uit personen (loontrekkers) die ook met pensioen gaan. Hogere leeftijd levert dus in deze laatste vergelijking geen verschillen op tussen ondernemers en de referentiegroep. Anders gezegd, de loontrekkers zijn een subgroep van de algemene bevolking die op een bepaalde leeftijd dezelfde karakteristiek delen als ondernemers, namelijk met pensioen gaan.

De relatie tussen ondernemerschap en geslacht is zoals verwacht. Beide modellen geven een significant positieve relatie aan tussen een respondent van het mannelijk geslacht en ondernemerschap. Het inkomenseffect is significant in beide modellen, waarbij wel opgemerkt moet worden dat dit slechts op 10% niveau is. Opmerkelijk is dat in model 1 inkomen positief samenhangt met ondernemerschap, terwijl dit in model 2 negatief is. Als we ondernemers vergelijken met de algemene bevolking, inclusief studenten, bejaarden, en huisvrouwen is het positieve verband met ondernemerschap weinig verrassend. Het negatieve effect in de vergelijking met loontrekkers is in dit verband verrassender. Het suggereert dat ondernemers hun salaris lager percipiëren dan de gemiddelde loontrekker. Alhoewel onze data ons niet de mogelijkheid bieden dit in detail te onderzoeken, is het aannemelijk dat ondernemers hun salaris niet vergelijken met de gemiddelde loontrekker, maar met het salaris van een manager, en dat zij hun eigen inkomen – gegeven de risico's die ze nemen – blijkbaar niet hoog genoeg vinden in vergelijking met deze groep.

Sociaal-economische status is een factor die van significant belang is bij het onderscheid tussen ondernemers en de rest van de bevolking. Ondernemers hebben over het algemeen een hogere sociaal-economische status. Als we ondernemers vergelijken met loontrekkers is sociaal-economische status niet meer significant. De reden is dat de variatie in sociaal-economische status onder de algemene bevolking (inclusief werklozen) hoger is dan onder loontrekkers. Dat blijkt uit de standaarddeviatie in de twee groepen. In het eerste model is de standaarddeviatie van sociaal-economische status 1.32, terwijl dit in de tweede vergelijking 1.20 is.

"Jan Salie is niet dood; hij leeft"

## 5 Internationale vergelijking

De vraag rijst wat de positie van Nederland is in internationaal perspectief. Traditioneel staat Nederland zoals gezegd bekend om het gebrek aan ondernemerschaps-cultuur. Op basis van de kenmerken uit de analyse op individueel niveau kunnen we de onderlinge posities van landen vergelijken. In plaats van het vergelijken van vijf items is het effectiever te onderzoeken of we tot één maatstaf kunnen komen die ondernemerschapsattitude meet. Daartoe doen we een factoranalyse op de vijf items, die als significant naar voren komen uit de bovenstaande persoonlijkheidsanalyse. Het gaat om de items 1, 2, 3, 4 en 6 uit de opsomming in de voorgaande paragraaf. We gebruiken de factorscores om de nieuwe samengestelde variabele 'ondernemerschapsattitude' te creëren<sup>3</sup>. Gebaseerd op deze nieuwe variabele kunnen we de 18 landen die in de EVS van 1990 hebben geparticipeerd onderling vergelijken. Voor 1990 komen we tot de volgende ranglijst.

TABEL 2 Internationale vergelijking van ondernemerschapsattitude

|    | Samengestelde factor | Stelling 1           | Stelling 2        | Stelling 3        | Stelling 4        | Stelling 6        |
|----|----------------------|----------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 1  | Verenigde Staten     | N-Ierland (6.88)     | VS (3.15)         | Zweden (3.25)     | Finland (3.37)    | VS (3.42)         |
| 2  | Finland              | VS (6.81)            | Canada (3.40)     | VS (3.43)         | Noorwegen (3.45)  | Canada (3.79)     |
| 3  | Oostenrijk           | Canada (6.79)        | Oostenrijk (3.45) | Oostenrijk (3.44) | Oostenrijk (3.58) | IJsland (3.90)    |
| 4  | Canada               | Finland (6.73)       | Finland (3.65)    | Canada (3.95)     | Italië (3.68)     | Finland (3.97)    |
| 5  | Zweden               | V. Koninkrijk (6.54) | Denemarken (3.70) | Frankrijk (4.11)  | Zweden (3.84)     | Oostenrijk (4.07) |
| 6  | Duitsland            | Denemarken (6.53)    | Duitsland (3.70)  | Finland (4.12)    | IJsland (4.09)    | Duitsland (4.25)  |
| 7  | IJsland              | Zweden (6.49)        | IJsland (3.89)    | Duitsland (4.14)  | Duitsland (4.38)  | N-Ierland (4.36)  |
| 8  | Noorwegen            | Ierland (6.40)       | België (4.02)     | Denemarken (4.18) | Frankrijk (4.42)  | Frankrijk (4.47)  |
| 9  | Frankrijk            | Duitsland (6.32)     | Ierland (4.08)    | Noorwegen (4.49)  | Denemarken (4.55) | Ierland (4.57)    |
| 10 | Denemarken           | Nederland (6.18)     | Portugal (4.23)   | Nederland (4.63)  | België (4.62)     | Noorwegen (4.76)  |
| 11 | België               | Noorwegen (6.08)     | Zweden (4.23)     | België (4.69)     | VS (4.62)         | Zweden (4.77)     |
| 12 | Ierland              | België (6.05)        | Italië (5.88)     | IJsland (4.71)    | Spanje (4.67)     | België (4.77)     |
| 13 | Italië               | Italië (5.88)        | Frankrijk (4.31)  | Ierland (4.86)    | Portugal (4.77)   | VK (4.80)         |
| 14 | Nederland            | IJsland (5.71)       | Noorwegen (4.31)  | Portugal (5.10)   | Canada (4.82)     | Italië (4.96)     |
| 15 | Noord-Ierland        | Oostenrijk (5.45)    | Nederland (4.34)  | VK (5.18)         | Nederland (4.91)  | Spanje (5.10)     |
| 16 | Ver. Koninkrijk      | Frankrijk (5.34)     | N-Ierland (4.66)  | N-Ierland (5.28)  | Ierland (5.29)    | Nederland (5.24)  |
| 17 | Portugal             | Spanje (5.13)        | VK (4.69)         | Italië (5.44)     | VK (5.32)         | Portugal (5.85)   |
| 18 | Spanje               | Portugal (4.58)      | Spanje (4.91)     | Spanje (5.84)     | N-Ierland (5.54)  | Denemarken (6.04) |

In de kolommen 3 tot en met 7 staan tussen haakjes de gemiddelde score op de verschillende vragen uit EVS.

De landen staan gerangschikt van hoog naar laag op ondernemerschapsattitude. Zoals eerder toegelicht geeft een hoge score op de stellingen 2 tot en met 5 een lage ondernemerschapsattitude aan. Voor de eerste stelling geldt het omgekeerde. De eer-

3 De technische specificaties van de factoranalyse zijn in de appendix opgenomen.

ste kolom geeft de volgorde van landen aan op de verschillende indices die ondernemers uniek onderscheiden. De tweede kolom geeft de rangschikking aan volgens de scores van de samengestelde index. Voor alle duidelijkheid, deze samengestelde index bestaat uit de vijf items die uit tabel 1 naar voren komen als zijnde uniek voor ondernemers. Kolom 3 geeft aan wat de gemiddelde score is van een land op de eerste stelling. Wederom zijn de landen gerangschikt van een hoge naar een lage score op ondernemerschapsattitude. De kolommen 4 tot en met 7 geven de gemiddelde scores voor de overige onderscheidende items weer.

Zoals uit deze tabel op te maken is neemt Nederland een 14<sup>e</sup> plaats in op de ranglijst van de samengestelde index op ondernemerschapsattitude. De Verenigde Staten scoren het hoogst. Van de 18 landen die in dit onderzoek zijn opgenomen scoort Nederland in de laagste groep. Hetzelfde beeld komt naar voren als we scores op de individuele items beschouwen. Nederland scoort respectievelijk 10<sup>e</sup>, 15<sup>e</sup>, 10<sup>e</sup>, 15<sup>e</sup> en 16<sup>e</sup>.

De vraag is of het moment waarop we ondernemerschapsattitude meten, 1990, geen vertekening van de huidige situatie geeft. Immers, de jaren negentig zijn de jaren waarin processen als marktwerking, (de-) regulering en privatisering op grote schaal aanvang hebben genomen<sup>4</sup>. Om dat te onderzoeken is een longitudinale vergelijking nodig. Daartoe zouden we de gegevens van 1990 naast die van een later moment moeten leggen.

De laatste ronde van het Europees Waarden onderzoek heeft in 1999/2000 plaatsgevonden. Helaas bieden deze meer recente gegevens ons niet de mogelijkheid om de ontwikkelingen in de tijd te analyseren. Van de vijf kenmerken die uit de persoonlijkheids vergelijking op basis van 1990 data naar voren komen zijn er slechts vier bevraagd in 1999. Verder is de derde en vierde stelling in sommige landen niet gesteld (deze was optioneel) en is de vraag naar de achtergrond van succes met als ankers 'in the long run, hard work usually brings a better life' versus 'hard work doesn't generally bring success – it's more a matter of luck and connections' überhaupt niet gesteld in 1999. Samenvattend, longitudinale vergelijkbaarheid van ondernemerschapsattitude op basis van de kenmerken die uit de persoonlijkheidsstudie komen is dus onmogelijk. Desondanks blijft de vraag of er in de periode van 1990 in Nederland een verandering is opgetreden in de onderliggende waarde-oriëntatie ten aanzien van ondernemerschap.

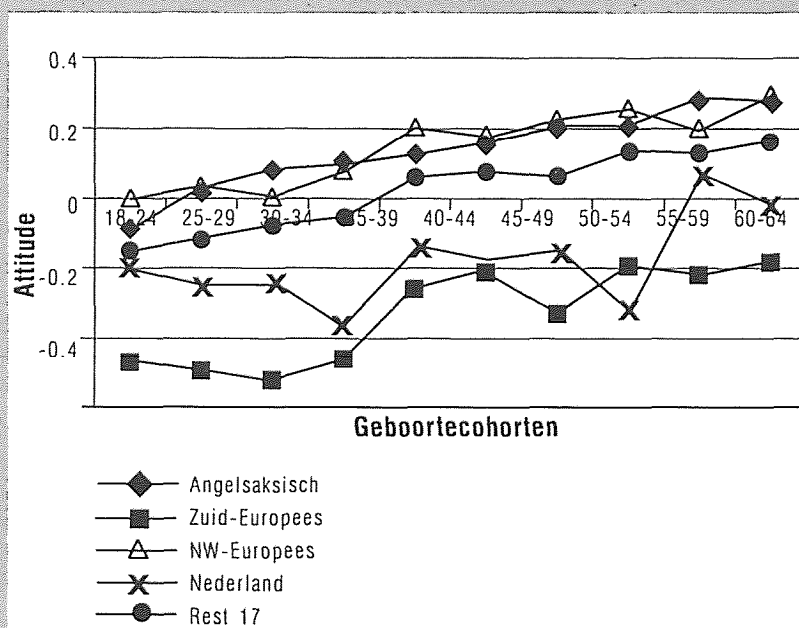
Zoals gezegd kunnen we niet in de tijd vergelijken. Waar de data uit 1990 ons wel de mogelijkheid toe bieden is een vergelijking tussen generaties. Zoals uit werk van verschillende sociologen is gebleken (Inglehart, 1997; Inglehart en Baker, 2000; Hofstede, 2001) zijn waarden na het bereiken van de volwassenheid redelijk stabiel. De periode van socialisatie treedt met name op tijdens de opgroeiende fase. Het valt te verwachten dat er verschillen zijn tussen generaties ten aanzien van een aantal

4 Een punt dat hieraan gerelateerd is betreft de ondernemingsgrootte. Tot 1990 was er veel werkgelegenheid bij grote ondernemingen (internationals), maar met de toen volgende processen van downsizing en outsourcing is er een sterkere prikkel ontstaan om zelfstandig ondernemer te worden.

"Jan Salie is niet dood; hij leeft"

waarden en normen, waaronder wellicht ook de attitude ten aanzien van ondernemerschap. Hoewel uit de voorgaande landenanalyse bleek dat Nederland als geheel tot de onderste groep behoort kan er desondanks een groot onderscheid zijn tussen generaties in Nederland. Sterker nog, het kan zijn dat jongere generaties in Nederland een sterkere ondernemerschapsgeest bezitten dan vergelijkbare Amerikaanse leeftijdsgenoten. Dat zou erop kunnen duiden dat Nederland in 1990 weliswaar laag scoort, maar dat in de toekomst er een verschuiving valt te verwachten. Om dit te onderzoeken maken we op basis van de samengestelde index van 5 items een onderscheid tussen verschillende generaties. We onderscheiden 9 groepen, te weten 18-24, 25-29, 30-34, 35-39, 40-44, 45-49, 50-54, 55-59, 60-64 en 65+. Voor elk van deze 9 groepen berekenen we de variabele die ondernemerschapsattitude meet. Vervolgens vergelijken we deze met een aantal referentiegroepen. In figuur 1 is het resultaat weergegeven. Op de horizontale as staan de verschillende cohorten. Op de verticale as staat de score op ondernemerschapsattitude. De grafiek is zo samengesteld dat een hogere score op deze index samengaat met een hoger punt op deze verticale as.

FIGUUR 1 Ondernemerschapsattitude 1990



Om redenen van overzichtelijkheid hebben we ervoor gekozen niet alle 18 landen op te nemen in de grafiek, maar landenclusters. We hebben de volgende ideaaltypische clusters<sup>5</sup> opgenomen: (1) het Angelsaksisch cluster bestaande uit het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten, Canada, Ierland en Noord-Ierland, (2) het Zuid-Europese cluster bestaande uit Spanje, Portugal en Italië, (3) het Noord-West Europese cluster bestaande uit Duitsland, Noorwegen, Zweden, Finland, Denemarken en IJsland en (4) een Restgroep bestaande uit de gemiddelde scores van alle landen in de dataset behalve Nederland.

De figuur geeft aan dat Nederland in vergelijking met het Angelsaksische cluster en het Noord-West Europese cluster voor alle cohorten een lagere score heeft. Alhoewel in de leeftijdscategorie 18-24 jaar de verschillen met deze clusters van landen relatief klein zijn, blijft Nederland op de index voor ondernemerschapsattitude achter. Verder valt op dat zich voor alle clusters en ook Nederland een soortgelijke ontwikkeling voordoet. Over de gehele groep van cohorten heen is er sprake van een stijging van de index, dat wil zeggen dat naarmate de leeftijd vordert, men hoger scoort op de ondernemerschapsattitude. Je zou verwachten dat jongeren juist meer ondernemend zijn dan ouderen. Een reden voor dit wellicht contra-intuïtieve resultaat kan zijn gelegen in het feit dat de verschillende individuele items een relatief liberale opvatting reflecteren, waarvoor een gevestigde maatschappelijke positie vereist is.

Voorts geldt dat in de leeftijd tussen 40 en 60 jaar Nederlanders veel overeenkomst vertonen met de landen in het Zuid-Europese cluster (Spanje, Portugal en Italië). Zoals uit de grafiek is op te maken liggen de lijnen van Nederland en dit cluster relatief dicht bij elkaar.

Concluderend kunnen we stellen dat niet te verwachten valt dat het beeld van 1990 in 2002 heel anders zal zijn. Op basis van de analyse van de verschillende cohorten stellen we vast dat ook jonge Nederlanders lager scoren op onze index voor ondernemerschapsattitude dan individuen afkomstig uit Angelsaksische en zelfs andere Noord-West Europese landen.

## 6 Conclusies

Onderzoek naar de kenmerken van ondernemers is lang bekritiseerd vanwege het gebrek aan empirisch bewijs dat ondernemers psychologisch anders zouden zijn dan de rest van de bevolking (Mueller en Thomas, 2000). Het doel van dit artikel was gericht op het vinden van dit empirisch bewijs. Bovendien hebben we de ondernemerschapsattitude in Nederland vergeleken met een 17-tal andere landen, waaronder de Verenigde Staten.

Om de persoonlijkheidskarakteristieken van ondernemers te analyseren hebben

5 Vergelijk het werk van Esping-Andersen en Inglehart.

*"Jan Salie is niet dood; hij leeft"*

we met behulp van een unieke dataset (EVS) deze groep vergeleken met enerzijds de rest van de bevolking en anderzijds loontrekkers. Uit ons onderzoek blijkt dat ondernemers in een aantal opvattingen over vrijheid en verantwoording duidelijk verschillen van de rest van de bevolking inclusief loontrekkers. Individuele verantwoordelijkheid en vrijheid zijn onderscheidende kenmerken. Voorts kunnen we concluderen dat ondernemers in vergelijking met de algemene bevolking het belangrijk vinden om hun kinderen te leren dat hard werken de norm is.

Op basis van de kenmerken die uit deze individuele analyse voortvloeien, hebben we via factoranalyse een index gemaakt die het mogelijk maakt de positie van Nederland internationaal te vergelijken. Uit de analyse blijkt dat Nederland zeker niet tot de kopgroep behoort van landen met een uitgesproken ondernemerschapsattitude. Landen als de Verenigde Staten en Canada, maar ook Finland scoren hoger op deze index. De vraag of er sinds 1990, het jaar dat het onderzoek gehouden is, veranderingen zijn opgetreden in de ondernemerschapsattitude van Nederlanders hebben we via cohorten analyse proberen te beantwoorden. Gebrek aan data in de 1999 survey dwingt ons tot deze indirecte methode. Uit de internationale vergelijking van de verschillende leeftijdscategorieën blijkt niet dat te verwachten is dat Nederland fundamenteel is veranderd sinds 1990. Ook jonge Nederlanders scoren beduidend lager op de index dan mensen afkomstig uit Angelsaksische en Noord-West Europese landen. Kortom, Potgieter had het destijds bij het juiste eind toen hij constateerde dat 'Europa's voorkomen is sedert tot onkenbaar wordens toe verkeerd; onze naburen zijn ons boven het hoofd gewassen'.

Wat zijn nu de beleidsimplicaties van deze studie? De belangrijkste conclusie is dat Nederland nog steeds gekenmerkt wordt door de geest van Jan Salie. Met andere woorden, er is een gebrek aan ondernemerschapscultuur. Dit impliceert dat naast overheidsbeleid gericht op wegnemen van toe – en uitredingsbelemmeringen en vermindering van administratieve lasten, ook de bevordering van een ondernemerschapsattitude centraal zou moeten staan. De oprichting van de Commissie Onderwijs en Ondernemerschap<sup>6</sup> vanuit het Ministerie van Economische Zaken en andere initiatieven op verschillende hogescholen en universiteiten beloven op dit punt veel goeds (vgl. Bartels, 1995). De vraag is hoe ingebed Jan Salie is in de Nederlandse cultuur en hoeveel jaar het duurt voordat Jan Salie definitief alleen nog maar in boekjes voorkomt.

Uiteraard zitten er aan deze studie aan aantal haken en ogen. Enkele zijn reeds in het artikel besproken. De subjectieve maatstaf van inkomen is een dergelijke beperking. De belangrijkste beperking van onze analyse is wellicht dat we cross-sectie data hebben gebruikt om de karakteristieken van ondernemers te onderzoeken. Daarvoor hebben we vragen gebruikt die gingen over zaken als de redenen waarom mensen

6 Voor een overzicht van de initiatieven en ontwikkelingen ten aanzien van het vergroten van de aandacht voor ondernemerschap in het onderwijs verwijzen we naar de Ondernemerschapsmonitor, recentelijk uitgebracht door het Ministerie van EZ (april 2002).

hulpbehoevend zijn, hoe belangrijk vrijheid en gelijkheid zijn, wat men belangrijk vindt om aan de kinderen over te dragen, en een aantal vragen van meer algemene aard. Het valt echter te verwachten dat de antwoorden op deze vragen voor een deel endogeen zijn en bijvoorbeeld beïnvloed zijn door de ervaringen van de respondent op de arbeidsmarkt. Om dit endogeniteitsprobleem op te lossen is panel onderzoek nodig. In een panel is het namelijk mogelijk de instroom van ondernemers te analyseren en op die manier het waardepatroon te achterhalen van zij die ondernemer worden en zij die dat niet worden.

Toekomstig onderzoek zou zich op een aantal zaken moeten richten. Ten eerste wat is de dieper liggende reden voor de lage score van Nederland op de maatstaf voor ondernemerschapsattitude? Ten tweede hebben we in dit artikel onderzoek gedaan naar de waarde oriëntaties van ondernemers. We hebben de rol van instituties in ons verhaal volledig buiten beschouwing gelaten. De internationale vergelijking van ondernemerschap dient de rol van onder andere wet- en regelgeving mede in beschouwing te nemen.

## Appendix

### Factoranalyse: de component matrix

#### 1 component extracted

|                      |       |
|----------------------|-------|
| Individual effort    | -.384 |
| Government ownership | .679  |
| State responsibility | .720  |
| Unemployed           | .577  |
| Success              | .628  |



"Jan Salie is niet dood; hij leeft"

## Literatuur

- Balje, S. en I Verdonkschot, 1998, Ondernemerschap in Nederland, *Economisch Statistische Berichten (ESB)*, 5 juni 1998, 464-466.
- Bartels, C.P.A., 1995, Stimulering van ondernemerschap, *Economisch Statistische Berichten, (ESB)*, 25 oktober 1995, 953-957.
- Blanchflower, D.G., Oswald, A en A. Stutzer, 2001, Latent entrepreneurship across nations, *European Economic Review*, 45, 680-691.
- Brandstätter, H., 1997, Becoming an entrepreneur – a question of personality structure?, *Journal of Economic Psychology*, 18, 157-177.
- Brockhaus, R.H., 1982, The psychology of an entrepreneur, in: C. Kent, D.L. Sexton en K.H. Vesper (red.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs NJ, Prentice Hall, 39-56.
- Chenery, H.B., 1960, Patterns of industrial growth, *The American Economic Review*, 50, 624-654.
- Colombo, M. en Delmastro, M., 2001, Technology based entrepreneurs: Does internet make a difference?, *Small Business Economics*, 16, 177-190.
- Cowling, M., en Taylor, M., 2001, Entrepreneurial women and men: two different species?, *Small Business Economics*, 16, 167-175.
- Economisch Instituut voor het Midden en Kleinbedrijf, 2002, *Entrepreneurship, Determinants and Policy in a European US comparison*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, The Netherlands.
- Evans, D.S. en L.S. Leighton, 1989, The determinants of changes in US self-employment, 1968-1987, *Small Business Economics*, 1, 111-119.
- EVS, European Values Survey, <http://evs.uvt.nl>
- Fagenson, E.A., 1993, Personal value systems of men and women entrepreneurs versus managers, *Journal of Business Venturing*, 8, 409-430.
- Golodner, A.M., 2001, Antitrust, innovation, entrepreneurship and small business, *Small Business Economics*, 16, 31-35.
- Hofstede, G., 2001, *Culture's consequences; comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations* (2e editie), Beverly Hills, Sage publications.
- Inglehart, R., 1997, *Modernization and Post-modernization: cultural, economic and political change in 43 societies*, Princeton NJ, Princeton University Press.
- Inglehart, R. en W. Baker, 2000, Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values, *American Sociological Review*, 65, 19-51.
- Ministerie van Economische Zaken, 1999, *De Ondernemende Samenleving; meer kansen, minder belemmeringen voor ondernemerschap*, Den Haag.
- McClelland, D., 1961, *The Achieving Society*, Princeton, NJ, Van Nostrand Reinhold.
- Mueller, S.L., en A.S. Thomas, 2000, Culture and entrepreneurial potential: a nine country study of locus of control and innovativeness, *Journal of Business Venturing*, 16, 51-75.
- OECD, 1998, *Fostering Entrepreneurship, the OECD jobs strategy*, OECD, Paris.
- OECD, 2000, *OECD Employment Outlook*, OECD, Paris.
- Robbins, D.K., Pantuosco, L.J., Parker, D.F., en B.K. Fuller, 2000, An empirical assessment of the contribution of small business employment to US state economic performance, *Small Business Economics*, 15, 293-302.
- Rotter, J.B., 1966, Generalised expectancies for internal versus external control of reinforcement, *Psychological monographs: general and applied*, 80, No 609.
- Schumpeter, J., 1934, *The Theory of Economic Development*, Harvard Press, Cambridge, M.A.
- Stewart Jr., W.H., Watson, W.E., Carland, J.C., en J.W. Carland, 1998, A proclivity for entrepreneurship: a comparison of entrepreneurs, small business owners, and corporate managers, *Journal of Business Venturing*, 14, 189-214.
- Storey, D.J., 1994, *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, Londen.
- Thomas, A.S. en S. Mueller, 2000, A case for comparative entrepreneurship: assessing the relevance of culture, *Journal of International Business Studies*, 31, 287-301.
- Van Praag, C.M., 1997, Ondernemerschap: Marshall versus Schumpeter, *Economisch Statistische Berichten (ESB)*, 30 april 1997, 344-347.
- Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., en R. Thurik, 2001, *An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture*, EIM research report, Zoetermeer.